

Krzysztof Świeszczak

Inkubatory przedsiębiorczości jako forma wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach

Ekonomia Międzynarodowa nr 1, 26-37

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Inkubatory przedsiębiorczości jako forma wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach

Krzysztof Świeszczak*

W obecnych czasach trudno wyobrazić sobie, aby kraje, których gospodarka należy do gospodarek wolnorynkowych, nie posiadały żadnych narzędzi wspomagania przedsiębiorczości. Do najczęściej występujących form wspierania sektora MSP należą m.in.:

- ośrodki szkoleniowo-doradcze,
- centra transferu technologii,
- fundusze pożyczkowe,
- fundusze poręczeniowe,
- parki przemysłowo-technologiczne,
- agencje rozwoju regionalnego,
- izby gospodarcze.

Jednym z takich mechanizmów są również inkubatory przedsiębiorczości, oferujące m.in.: powierzchnię biurową udostępnianą podmiotom gospodarczym należącym do sektora MSP na preferencyjnych warunkach, doradztwo z zakresu ekonomii, prawa czy technologii, a także pomoc w pozyskiwaniu środków finansowych (Matusiak 2007). Instytucje te są postrzegane przez wiele państw jako dynamiczny instrument, który z jednej strony wpływa na

* *Krzysztof Świeszczak* – magister Zakładu Finansów i Rachunkowości Banków, Uniwersytet Łódzki.

ich rozwój gospodarczy, a z drugiej na tworzenie nowych miejsc pracy (Chandra).

Adegbite (2001) stwierdza, że wcześniej wspomnianą formę wsparcia sektora MSP można zaobserwować na wszystkich kontynentach, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się. Inkubatory przedsiębiorczości, których początek datowany jest na 1959 rok (Aerts, Matthyssens oraz Vandembemt 2007), stały się efektywnym instrumentem wspierającym zwłaszcza podmioty gospodarcze należące do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Wśród ekonomistów znaleźć można przekonanie, że wymienione powyżej organizacje redukują do minimum (poniżej 10%) odsetek upadłości wśród wszystkich podmiotów gospodarczych objętych inkubacją w okresie trzech pierwszych lat od momentu rozpoczęcia działalności gospodarczej (Adegbite 2001). Tymczasem taki odsetek dla całego sektora MSP wynosi od 60% do 80%.

Działalność wspomnianych instytucji stała się drogowskazem dla potencjalnych naśladowców, wyznaczając tym samym kierunek, w którym wspieranie przedsiębiorczości powinno podążać. Jednakże należy pamiętać o tym, że choć inkubatory są popularną formą wspomagania podmiotów należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw na całym świecie, to niemal każda instytucja wyróżnia się charakterystycznymi tylko dla siebie wybranymi cechami. Fakt ten determinuje wymianę informacji i doświadczeń między tymi organizacjami, czego konsekwencją są próby adaptacji gotowych rozwiązań, które zostały wdrożone w innych państwach czy regionach.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie rozwoju koncepcji inkubacji na całym świecie oraz zaprezentowanie inkubatorów przedsię-

biorczości jako globalnego narzędzia wspierającego podmioty gospodarcze.

Etapy powstawania inkubatorów przedsiębiorczości na świecie

Rozwój inkubatorów przedsiębiorczości jako koncepcji wsparcia określonych postaw w społeczeństwie jest podzielony na kilka etapów. Pierwszy rozpoczął się w momencie powołania do życia Batavia Industrial Center w Nowym Jorku w 1959 roku (Hackett oraz Dilts 2004), czyli wdrożenia pionierskiego pomysłu utworzenia instytucji wspierającej nowo powstałe podmioty gospodarcze, i trwał do 1984 roku. W tych latach zanotowano bardzo powolne rozprzestrzenianie się wcześniej wspomnianej koncepcji.

Kolejny etap trwał do 1990 roku, a średnioroczne tempo wzrostu liczby inkubatorów na świecie było na poziomie 10%. Co istotne, generacja powyższych instytucji powstałych w latach 1959–1990 koncentrowała się na tworzeniu nowych przedsiębiorstw, a co za tym idzie – na kreowaniu dodatkowych miejsc pracy. Drugi etap rozwoju inkubacji okazał się swoistym antidotum dla koniunktury pogarszającej się w tym okresie w Stanach Zjednoczonych (Aernoudt 2004).

Następny etap trwa od 1990 roku do dnia dzisiejszego i zbiega się z dynamicznym wzrostem liczby tego typu ośrodków na całym świecie. Jest to konsekwencja powstawania akademickich inkubatorów przedsiębiorczości, specjalizujących się w transferze wiedzy z uniwersytetów do biznesu, a także popularyzacji wcześniej wspomnianej organizacji jako efektywnej formy wspierania podmiotów gospodarczych należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Inkubatory przedsiębiorczości jako ogólnoświatowa forma wspierania podmiotów gospodarczych należących do sektora MSP

Akcomak (2009) szacuje, że obecnie na świecie funkcjonuje około 3500 inkubatorów przedsiębiorczości. Najwięcej tego rodzaju instytucji zlokalizowanych jest w Stanach Zjednoczonych, co wydaje się dość oczywiste, gdy weźmie się pod uwagę fakt, że to właśnie w tym państwie rozpoczęła się ich historia.

Można pokusić się o stwierdzenie, że obserwując inkubację przedsiębiorczości w wielu krajach, zauważyć można ich wyraźny podział na te inkubatory, w których wspieranie sektora małych i średnich przedsiębiorstw ma długą historię i jest oparte na wielu programach, czasami o szerokim zasięgu terytorialnym, oraz na takie, w których pomoc dla tego typu podmiotów gospodarczych jest na etapie wdrażania, a często nawet planowania.

Powyższy podział ma swoje odzwierciedlenie w ocenie rozwoju gospodarczego poszczególnych państw. W krajach wysoko rozwiniętych funkcjonuje najwięcej form wspierania przedsiębiorczości i, co ważne, występują one zarówno w ujęciu ogólnokrajowym, jak i regionalnym, co sprawia, że są lepiej dopasowane do potrzeb zgłaszanych przez podmioty gospodarcze. Gospodarki rozwijające się korzystają z dorobku opisanych państw, czego efektem jest nauka na błędach innych.

W dalszej części pracy omówione zostanie funkcjonowanie inkubatorów zlokalizowanych w Stanach Zjednoczonych, Unii Europejskiej, Chinach oraz Brazylii. Kraje te stanowią przykłady państw, które z jednej strony mają bogate doświadczenia w tym zakresie, jednakże charakteryzują się niższą dynamiką wzrostu gospodarczego (USA, wybrane państwa UE), z drugiej zaś obejmują gospodarki, które w najbliższych latach mają stać się światowymi liderami, aczkolwiek ta forma wspierania przedsiębiorczości nie ma w nich

tak długiej historii. Innym czynnikiem determinującym taki wybór był fakt, że Stany Zjednoczone, Chiny, Brazylia oraz Niemcy (reprezentant UE) mają największą liczbę powyższych organizacji na świecie.

Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Stanach Zjednoczonych

Inkubacja jako proces w Stanach Zjednoczonych przybiera najczęściej formę lokalnych inicjatyw, kreowanych przez agencje rozwoju gospodarczego. Aby zobrazować znaczenie inkubatorów przedsiębiorczości dla gospodarki w USA, wystarczy zaprezentować rozwój tej formy wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw. Otóż jeszcze w 1980 roku na terenie Stanów Zjednoczonych było ich niecałe 100, natomiast w 2000 roku liczba ta oscylowała na granicy 1000 (Lalkaka 2001).

Wyżej przywołany autor ponadto stwierdza, że 87% podmiotów gospodarczych w USA, które opuściły inkubator, wciąż prowadzi działalność. Jest to znakomity wynik, tym bardziej jeśli weźmie się pod uwagę fakt, że „żywołność” większości przedsiębiorstw nie przekracza 3 lat.

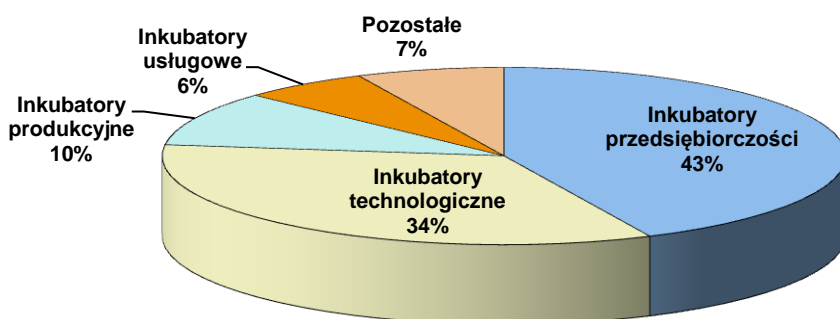
Lalkaka zwraca również uwagę na zatrudnienie w inkubowanych przedsiębiorstwach. Otóż wg badań, na każde 50 stanowisk pracy stworzonych przez podmioty gospodarcze pozostające pod opieką inkubatora przypada 25 etatów stworzonych dla społeczności zatrudnianej w pozostałych organizacjach. Dane te obrazują sposób, w jaki kreowanie nowych miejsc pracy w inkubowanych podmiotach przekłada się na zatrudnienie w innych instytucjach, co jest bardzo istotne dla oceny efektywności działania tego instrumentu wspierania przedsiębiorczości.

Charakteryzując wymienione instytucje zlokalizowane w Stanach Zjednoczonych, warto podkreślić ich istotny związek z uczelniami wyższymi. W żadnym innym państwie transfer technologii z uniwersytetów do inku-

batorów przedsiębiorczości nie występuje na taką skalę jak w USA. To zdecydowanie wyróżnia Stany Zjednoczone, pozycjonując je na czele państw, które komercjalizują wiedzę akademicką i dzięki temu dynamicznie rozwijają współpracę ośrodków naukowo-badawczych z organizacjami wspierającymi przedsiębiorczość.

Spośród wszystkich inkubatorów w Stanach Zjednoczonych największy udział mają instytucje zajmujące się szeroko rozumianą inkubacją, nieograniczającą się do określonych branż czy też rodzajów działalności, co przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Struktura inkubatorów przedsiębiorczości w Stanach Zjednoczonych ze względu na profil działalności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie R. Lalkaka, *'Best Practices' in Business Incubation: Lessons (yet to be) Learned*, Business & Technology Development Strategies LLC, New York 2001, s. 13.

Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Unii Europejskiej

W 2001 roku odnotowano istnienie ponad 900 inkubatorów w Unii Europejskiej. Pamiętać należy jednak, że ówczesna UE składała się z 15 krajów członkowskich.

W ramach powyższej struktury można dostrzec duże zróżnicowanie, obrazowane ilością podmiotów gospodarczych przypadających na jedną tego typu organizację. W raporcie przedstawionym przez Komisję Europejską (Centre for Strategy and Evaluation Services 2002, s. 13) najlepszym wskaźnikiem może się pochwalić Austria, gdzie na jeden inkubator przypada 3000 przedsiębiorstw. Na końcu tego rankingu plasuje się Grecja, gdzie proporcje wynoszą 1:106 000 podmiotów gospodarczych.

Powyższe dane obrazują swoisty dysonans między poszczególnymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej w zakresie wspierania sektora MSP poprzez mechanizm inkubacji przedsiębiorczości.

Najwięcej inkubatorów w UE znajduje się na terenie Niemiec, które są pod tym względem w ścisłej czołówce na świecie. Rozwój tych instytucji w Niemczech skorelowany był z sytuacją polityczną w kraju. Zachodnie landy rozwijały koncepcję inkubacji w sposób bardziej dynamiczny, natomiast wschodnia część kraju miała wyraźne opóźnienie w jej realizacji. Po upadku muru berlińskiego dysproporcje zaczęły stopniowo zanikać.

Cechą charakterystyczną niemieckich inkubatorów przedsiębiorczości jest ich ścisła współpraca z uniwersytetami oraz instytutami badawczo-rozwojowymi (Centre for Strategy and Evaluation Services 2002). Warto wspomnieć, że pierwsza tego typu instytucja powstała w Niemczech w 1983 roku przy Uniwersytecie w Berlinie.

Inkubatory przedsiębiorczości zlokalizowane na terenie Niemiec są najczęściej skoncentrowane na nowych technologiach. Do 1996 roku ponad 5000 podmiotów *high-tech* funkcjonowało w tych organizacjach, zatrudniając około 40 000 pracowników. Średni inkubator wspierał 26 podmiotów gospodarczych, w których zatrudnienie znalazło średnio 210 osób (KTU 2001).

Wyżej wymieniona publikacja wskazuje, że do najbardziej liczących się instytucji wspierających przedsiębiorczość w Niemczech należą m.in. ośrodki w Aachen, Berlinie, Karlsruhe, Dortmundzie oraz Bochum.

Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Chinach

Początki inkubacji przedsiębiorczości zaobserwowano w Chinach pod koniec lat 80. XX wieku. Od tego momentu zanotowano dynamiczny rozwój tej formy wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw w owym kraju. Kluczową rolę odegrał tu rząd, tworząc programy wspierania podmiotów gospodarczych należących do sektora MSP na szczeblu ogólnokrajowym. Powołanie do życia inkubatorów przedsiębiorczości wymagało nakładów finansowych w wysokości 1,6 mld USD. Obecnie w Chinach znajduje się około 500 tych organizacji, w których zatrudnienie znajduje ponad 600 000 pracowników (Akcomak 2009).

Cechą charakterystyczną chińskich inkubatorów przedsiębiorczości jest to, że należą do największych na świecie (Scaramuzzi 2002). Przeciętnie w takiej organizacji znajduje się 60–70 podmiotów gospodarczych, jednakże, co warto podkreślić, pod ich opieką nierzadko znajduje się nawet ponad 150 przedsiębiorstw. Harwit (2002) wskazuje na to, że zbyt duża liczba inkubowanych podmiotów gospodarczych może powodować problemy. Zauważa, że bardzo trudno jest zapewnić te same bądź nawet porównywalne warunki wszystkim przedsiębiorstwom, co może rodzić pewne konflikty i źle wpływać na relacje pomiędzy podmiotami.

Problemy mogą również rodzić wątpliwe umiejętności menedżerskie zarządzających niektórymi tego typu instytucjami. Akcomak (2002) wskazuje na fakt, że część kierowników różnych szczebli w tych organizacjach to urzędnicy

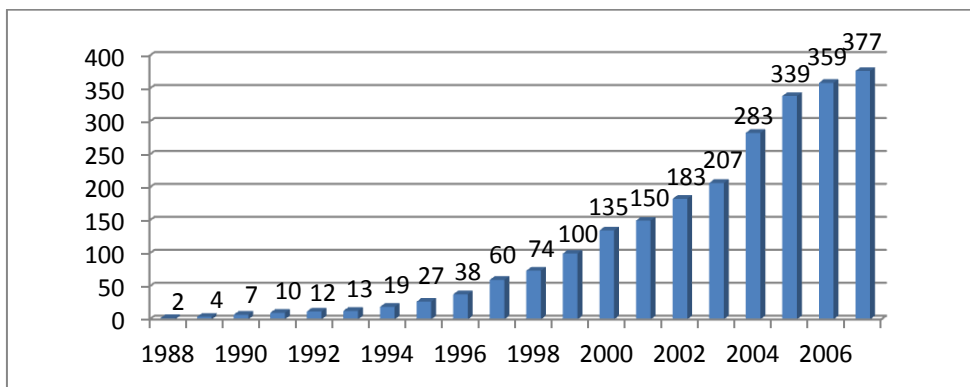
państwowi bez doświadczenia rynkowego, co w przypadku wybranych inkubatorów przedsiębiorczości może znacznie spowalniać ich rozwój.

Pomimo trudności, jakie można napotkać, Rong (2009) stwierdza, że chińskie inkubatory przedsiębiorczości w sposób istotny wpłynęły na rozwój tamtejszej gospodarki. Dzięki powstawaniu nowoczesnych centrów innowacji finansowanych ze środków publicznych transfer technologii oraz ścisła kooperacja między podmiotami gospodarczymi objętymi inkubacją zaowocowały zmianą wizerunku tego kraju wśród inwestorów, nadając mu miano lidera branży technologicznej. Można pokusić się o stwierdzenie, że po 20 latach rozwoju chińskie inkubatory przedsiębiorczości wyznaczyły kierunek, w którym mogą podążać inne kraje.

Funkcjonowanie inkubatorów przedsiębiorczości w Brazylii

Pierwszy inkubator przedsiębiorczości w Brazylii rozpoczął swoją działalność w 1986 roku. Ze względu na stosunkowo napiętą sytuację polityczną w kraju pierwsze 10 lat od jego pojawienia się nie przyniosło dynamicznego rozwoju tej formy wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw, co potwierdza rysunek 2.

Rysunek 2. Rozwój brazylijskich inkubatorów przedsiębiorczości



Źródło: A. Chandra, *Business Incubation in Brazil: Creating an Environment for Entrepreneurship*, School of Business, Indiana State University 2007, s. 3.

Początki inkubatorów przedsiębiorczości w Brazylii nie należały do łatwych. Problemy z infrastrukturą, brak merytorycznego wsparcia dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność oraz znaczne opóźnienie w przygotowywaniu centralnego programu przewidującego określone formy wsparcia dla sektora MSP to tylko niektóre z przyczyn, które uniemożliwiały rozwój tych organizacji.

Powołanie do życia powyższych instytucji było zdeterminowane nie tylko wspieraniem przedsiębiorczości, potrzebą transferu technologii czy tworzenia nowych miejsc pracy – tak jak w przypadku innych państw – ale również koniecznością podjęcia próby wyrównywania rozwoju poszczególnych regionów, co w przypadku Brazylii wydaje się uzasadnione.

Almeida (2005) stwierdza, że w 2003 roku w brazylijskich inkubatorach przedsiębiorczości zlokalizowanych było około 1000 podmiotów gospodarczych, które zatrudniały ponad 15 000 pracowników.

Obecnie w Brazylii funkcjonuje około 400 wyżej opisanych instytucji, z czego ponad połowa ma profil technologiczny. Szacuje się, że około 70% inkubatorów przedsiębiorczości jest powiązanych z uniwersytetami i w większości są one zlokalizowane w uprzemysłowionych regionach południowej i południowo-wschodniej części kraju (Lalkaka 2001).

Kluczową rolę we wzroście znaczenia opisanego instrumentu odegrało środowisko uniwersyteckie. Co istotne, brazylijskie uczelnie wyższe zaczęły promować inkubację jeszcze przed powszechnym zaakceptowaniem jej jako narzędzia wspierania sektora MSP.

Podsumowanie

Inkubatory przedsiębiorczości są jednym z najważniejszych instrumentów wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw na całym świecie. Świadczy o tym zarówno liczba inkubowanych podmiotów gospodarczych

w różnych krajach i liczba pracowników w nich zatrudnionych, jak i ocena ich działalności dokonywana przez władze i przedsiębiorców. Co istotne, w ostatnich latach instytucje te dynamicznie się rozwijają właściwie na wszystkich kontynentach, co pozwala twierdzić, że będą w dalszym ciągu ewoluowały.

Rozwój inkubatorów przedsiębiorczości na przestrzeni kilkudziesięciu lat pozwala przypuszczać, że na bazie już wypracowanych mechanizmów mogą powstać zupełnie nowe, skuteczniejsze rozwiązania, dzięki którym żywotność przedsiębiorstw będzie zdecydowanie dłuższa, a tworzone przez nie stanowiska pracy trwalsze.

Jednakże należy pamiętać o tym, że nie zawsze da się skopiować gotowe instrumenty wspierające małe i średnie podmioty gospodarcze. Właściwie każdy inkubator ma swoją specyfikę, co oznacza, że obserwowane wzorce niekoniecznie będą poprawnie funkcjonować w innym państwie czy regionie. Sukces inkubatora przedsiębiorczości zdeterminowany jest przez wiele czynników, aczkolwiek kluczem do jego odniesienia może być znajomość otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego instytucji oraz jej zdolność do dopasowania się do lokalnej specyfiki.

Bibliografia

- Adegbite O., *Business Incubators and Small Enterprise Development: The Nigerian Experience*, Small Business Economics vol. 17(3), 2001.
- Aernoudt, R., *Incubators: Tool for Entrepreneurship?*, Small Business Economics vol. 23 (2), 2004.
- Aerts K., Matthyssens P., and Vandenbempt K., *Critical Role and Screening Practices of European Business Incubators*, Technovation vol. 27 (5), 2007.
- Akcomak S., *Incubators as Tools for Entrepreneurship Promotion in Developing Countries*, United Nations University, Maastricht Economic and

- social Research and training centre on Innovation and Technology, UNU-MERIT Working Paper Series 054, 2009.
- Almeida, M., *The Evolution of the Incubator Movement in Brazil*, International Journal of Technology and Globalization, vol. 1 (2), 2005, s. 258–277.
- Centre for Strategy and Evaluation Services, *Benchmarking of Business Incubators*, Brussels: European Commission Enterprise Directorate General, 2002.
- Chandra A., *Approaches to Business Incubation: A Comparative Study of the United States, China and Brazil*, School of Business, Indiana State University 2007.
- Chandra A., *Business Incubation in Brazil: Creating an Environment for Entrepreneurship*, School of Business, Indiana State University 2007.
- Hackett S. M., Dilts D. M., *A Systematic Review of Business Incubation Research*, The Journal of Technology Transfer vol. 29 (1), 2004.
- Harwit, E., *High-Technology Incubators: Fuel for China's New Entrepreneurship?*, The China Business Review, 29 (4), 2002.
- KTU, *Management of business incubators*, Kaunas University of Technology Innovation Centre, 2001.
- Lalkaka R., *'Best Practices' in Business Incubation: Lessons (yet to be) Learned*, Business & Technology Development Strategies LLC, New York 2001.
- Matusiak K. B., *Ośrodki Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce*, SOOIPP-Raport 2007, Łódź/ Kielce/ Poznań 2007.
- Rong W., *Business Incubators in China*, Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship vol. 3 (3), 2009.
- Scaramuzzi, E., *Incubators in Developing Countries*, InfoDev Program, Washington DC, World Bank 2002.